

Zielsetzung

- Steigerung der Qualität und Produktivität im Verkauf
- Erhöhung der Kundenzufriedenheit
- Verbesserung des kundenorientierten Verkäuferverhaltens
- Kontinuierliche Eigeninitiative der Teilnehmer/innen
- Erreichung der individuellen Vertriebsziele (qualitativ und quantitativ)

Unser Selbstverständnis

Die AFFM versteht nachfolgende Bausteine als „Trägersystem“, bei dem die nachhaltige Umsetzung in der Praxis im Mittelpunkt steht.

Unser Selbstverständnis basiert auf dem Anspruch, Vertriebsziele zu erreichen. Insofern bilden die vorhandenen Steuerungsinstrumente der Bank den Gradmesser für den Erfolg von ToJ.

Die Verantwortung für das Verhalten der Mitarbeiter liegt auch bei deren Führungskräften. Deshalb werden diese in den einzelnen Bausteinen angemessen integriert.

Im Idealfall erhält die Führungskraft eine Ausbildung zum „VertriebsCoach (AFFM)“, um noch wirkungsvoller integriert zu werden.

Beispielhafte Themen, die durch ToJ forciert werden

- FinanzPlanung
- Zielgruppen-Kampagnen bei Privat- und Firmenkunden
- Produktspezifische Verkaufsförderung
- Einführung von neuen Produkten

Bausteine im AFFM-Vertriebstraining „ToJ“ mit System

1. Schritt: Kick off

- Interviews mit den Verantwortlichen und Beteiligten
- Festlegung der Feinhalte und Verantwortlichkeiten der folgenden Schritte

2. Schritt: Qualitätsmessungen

- Ermittlung eines Fremdbildes
- Darstellung des tatsächlichen Veränderungsbedarfs

3. Schritt: Basis und Verbindlichkeit

- Workshop zur Ermittlung der themenbezogenen Stärken und Schwächen
- Definition von Maßnahmen, Aktivitäten und Verantwortlichkeiten

4. Schritt: Verkäufer-Training

- Ansprachemöglichkeiten, Nutzenargumentation, Einwandbehandlung
- Abschluss-Sicherheit bei ausgewählten Anlässen oder Kampagnen

5. Schritt: Umsetzungsbegleitung

- Begleitung der Akquisition und realer Kundengespräche
- Feedback

6. Schritt: 1. Check up

- Erfolge und persönliche Vorgehensweisen
- Transparenz und Evaluierung

Abhängig von der Umsetzung des Erarbeiteten und Trainierten kann der Prozess nach dem 6. Schritt fortgesetzt werden.

Die genannten Schritte bilden einen idealtypischen Trainingsverlauf ab. Die genaue Vorgehensweise wird individuell vereinbart.

Zeitbedarf

1. Schritt: 1 Tag (max. 6 Gespräche) zzgl. ½ Tag für Auswertung und Dokumentation der Ergebnisse
2. Schritt: 2 Tage (bei 4 Bankstellen) zzgl. 1 Tag für die Profilerstellung, Auswertung und Dokumentation, zzgl. ½ Tag für die Ergebnispräsentation
3. Schritt: 1 Tag pro Bankstelle zzgl. ½ Tag für die Vor- und Nachbereitung/Dokumentation
4. Schritt: 1 Tag (max. 8 Personen)
5. Schritt: 1 Tag pro Berater
6. Schritt: ½ Tag zzgl. ½ Tag für die Vor- und Nachbereitung/Dokumentation

Investition

Der Preis pro Trainer-Tag beträgt 1.400,00 € zzgl. Reisekosten, Spesen und MwSt..

Zusätzlich entstehen Kosten für die bankindividuelle Konzeption.

Diese werden nach tatsächlichem Aufwand zu oben genanntem Tagessatz kalkuliert.

Kontakt

AFFM
Akademie für Finanzmanagement AG
Frau Melanie Beckmann
Reuchlinstraße 27
70176 Stuttgart
Telefon: (07 11) 65 86 91 51
Telefax: (07 11) 2 48 73 73
E-Mail: m.beckmann@affm.de
www.affm.de

AFFM

Akademie für Finanzmanagement

AKTIENGESELLSCHAFT

Vertriebstraining

Training on the Job (ToJ)

Die AFFM, Akademie für Finanzmanagement AG in Stuttgart, realisiert Gemeinschaftsprojekte mit nationalen und internationalen Partnern im Hochschulbereich.

Kompetent für professionelle und praxisorientierte Studiengänge, Seminare, Executive Programme sowie Trainings, Vorträge und Workshops.